



説明

Tokigawa-machi Project 1-A Internship Report

Team Tokigawa チームときがわ

Anna (Shen-An CHEN, アナ)

Cynthia (YuanYuan ZHAO, シンシア)

Kyle (Kuan-Hsiang SU, スー)

Table of Content 目次

- ❖ 1. Foreword 序言
- ❖ 2. Introduction of Hiki Kigyo College 比企起業大学について
 - Why we choose Hiki Kigyo College as our main topic? 比企起業大学をテーマにする理由
 - Profile of Hiki Kigyo College プロフィール
- ❖ 3. Challenge and our project チャレンジ・プロジェクト内容
- ❖ 4. SWOT analysis of Hiki Kigyo College SWOT分析
- ❖ 5. Our recommended solution 提案
 - Application Questionnaire 入学テスト：仕組みと内容の修正
 - Content Marketing コンテンツマーケティング

Foreword 序言

- ❖ **What is Project 1-A? プロジェクト1-Aとは？**
- ❖ **Thoughts of 関根さん and 風間さん 背景にある想い**
 - **What are the uniqueness and strengths of ときがわ町 to foster entrepreneurship activities?**
起業家育成におけるときがわ町の独自性、強みは何か
 - **What are some of the best conditions and environment to foster such activities?**
起業家が活動しやすくなる地域とは？（海外、国内との比較）

Overview of Tokigawa-machi

「ときがわ町には、高校はないけど、“比企起業大学”がある」

*“Although there is no high school in Tokigawa-Machi,
but we have Hiki Kigyo College”.*

Introduction of Hiki Kigyo College

❖ Why we choose Hiki Kigyo College as main topic?

Hiki Kigyo College is the strength of Tokigawa-machi

- Enhances other strengths (such as forestry and agriculture) of the city taking the advantage of reasonable distance between Tokigawa-machi and Tokyo
- Gives people who want to pursuit career change a chance to explore new possibilities
- Serves as a platform to foster connections and interactions among residents and entrepreneurs

比企起業大学について

❖ 比企起業大学に焦点を当てるのは

比企起業大学は、ときがわ町の強み (Strength)の一つであるからです。

ミニ起業活動のサポートを通じ、比企起業大学は：

- 東京から一時間以内の通勤時間と人とのつながりを利点に、ときがわ町の他の強みをより一層生かす役割を果たしている。
- 仕事・生活の在り方を探している方々に選択肢を広げる。
- 起業家と地元の方々とのコネを作るための場所である。

Introduction of Hiki Kigyo College

❖ Example 例

- One of the experts is choosing Tokigawa-machi as their home (due to Hiki Kigyo College)

ときがわ町を拠点とする専門家・起業家たち



Suzuko Iwahashi was born in Tokyo, now living in Tokigawa-machi. She is an illustrator known as heartwarming illustrator. Her works include books, magazines and on the web. Furthermore, she is also a cancer survivor. In 2021, her blog that she started writing after the cancer was announced became a popular blog with a maximum of 190,000 PV(page view) per month.



岩橋鈴子さん (ずこちさん)

- 東京生まれ、現在ときがわ町在住
- 心温まるイラストレーター
- がんと闘病中
- 自分の物語をブログで綴って、人の心に響かせる

Introduction of Hiki Kigyō College

❖ Profiles of Hiki Kigyō College

- Located in Tokigawa-machi
- Target audience: people whose age are 30 to 40, raising children and commuting from city to Tokyo
- Product: educational services and support for starting a mini business
- Philosophy:

■小さく始めて、大きくせずに、長く続ける

■長く続けるために、「自分の健康」「家族との時間」「仲間との協働」を重視

■従業員は雇わず、自分の力と仲間との協働で仕事を遂行



Introduction of Hiki Kigyo College

❖ Admission of Hiki Kigyo College

- Prospective students: commuters, housewives and existing business operators
- Admission quota: 12 per semester
- How to enter: taking an online exam (Questionnaire)
- Purpose: learn how to start a mini business in Tokigawa-machi
- Goal: After the program, getting a mindset of entrepreneurship
- Period: 5 months
- Method: Pre-recorded classes, discussion by online meeting
- Fees: 60,000 JPN
- Specialization: directly mentoring by an expert, focus on 3 to 10 millions scale of business

比企起業大学について

❖ プロフィール：比企起業大学

- 所在地：ときがわ町
- 客層：30代～40代の子育て世代、
比企郡から都内へ通勤の方々
- 商品：ミニ起業支援（拡大、多店舗展開、事業承継ではなく）
- 方針・理念：
 - 小さく始めて、大きくせずに、長く続ける
 - 長く続けるために、「自分の健康」「家族との時間」「仲間との協働」を重視
 - 従業員は雇わず、自分の力と仲間との協働で仕事を遂行



比企起業大学について

❖ 入学案内（学部）

- 入学希望者：起業について真剣に学びたい
専業主婦や会社員、新規事業を検討している既存事業者
- 定員：12名（各学期）
- 入学手続き：入学診断テスト
- 目的：地域での起業の仕方を学ぶ
- 目標：修了時に、起業家マインドを獲得
- 期間：年に二学期、いずれも5か月間（春学期：4月～8月；秋学期：10月～2月）
- 内容：自己学習（ネット活用）＋オンラインゼミ（月に1回）
- 学費：1人に60,000円
- 特長：人材育成の専門家が直接指導、比企地域での起業、年収300万～1,000万円規模のミニ起業家に特化

Challenge チャレンジ

- ❖ Yet, Hiki Kigyo isn't getting enough students as expected.
- ❖ 入学者の数：定員まであと若干あるという状況が続いている
 - Current numbers: 6 students in fall semester 現在：秋学期（202210～）6名
 - Expected numbers: 12 students in per semester 予想：各学期12名

What We Have Decided to Do:

プロジェクト内容

- ❖ **Goal:** Improving the outreach to potential students and increasing applicants in the near future
- ❖ 目標：
 - ❖ 情報をできるだけ多くの方々に届ける
 - ❖ 入学志望者を増やす
- ❖ **Approach:** Perform SWOT analysis and recommendation to the customer acquisition process and marketing effectiveness of Hiki Kigyo College
- ❖ 方法：“私たちから見る比企起業大学”
 - ❖ SWOT分析
 - ❖ 提案：集客方法、マーケティング有効性向上

SWOT Analysis of Hiki Kigyo College

Strengths

- Expert of talent cultivation
- Online course
- Network of alumni
- Human touch

Weaknesses

- Limited resources
- Limited choices of classes
- Relatively low brand awareness
- Relatively high entry threshold

Opportunities

- Diversified courses
- Classes in person
- Cooperate with educational institute
- Content marketing

Threats

- Insufficient applicants
- Free resources online
- Similar organization (startup)

SWOT分析

強み <ul style="list-style-type: none">• 人材育成の専門家• オンライン授業• 人的ネットワーク• 人の心の温かさ・物語	弱み <ul style="list-style-type: none">• 限られている資源・授業内容• 割りに低いブランド認知度• 入学制限（割りに厳しく設けられる）
機会 <ul style="list-style-type: none">• コース数・内容の拡充• 対面授業の開催• 教育機関との連携• マーケティングの可能性	脅威 <ul style="list-style-type: none">• 入学希望者の減少（人口減少）• 無料オンライン学習サービス• 競合他社

Strength – Experts

強み：人材育成の専門家



関根 雅泰 せきね まさひろ

比企起業大学・比企起業大学大学院 総長
株式会社ランウェル
ときがわカンパニー合同会社

埼玉県鴻巣市生まれ、2005年に独立、企業研修会社（株）ランウェルを設立。都内の大企業（ニコン、AGC、INPEX、ヤマト運輸等）を対象に、研修を実施。2009年、子供を自然豊かな環境で育てたいと、ときがわ町に移住。

2010年、東京大学大学院に進学。人材育成に関して研究。2013年、東京大学大学院 学際情報学 修士号を取得。2016年、地域活性化会社 ときがわカンパニー（同）を設立。4児の父。

著書に『オトナ相手の教え方』『営業に役立つコミュニケーションのポイント』（CMP）共著に『対話型OJT』（JMAM）『地域でしごと 町づくり試論』（まつやま書房）等。



林博之 はやしひろゆき

比企起業大学大学院 講師
ランフォレスト合同会社

埼玉県熊谷市生まれ。高校卒業後、俳優目指して上京。CM・ドラマ・映画・舞台上で俳優として10数年活動。俳優を休業後、ビルメンテナンス会社で10数年勤務。働きながら行政書士試験に合格後、行政書士登録を行い、「知的資産経営」を通じて中小企業の経営者へ寄り添う活動を展開。俳優時代の演技経験を元にした、「ノンバーバル（非言語）・コミュニケーション」を活かした研修が専門。43歳で独立。ミニ起業家の気持ちに寄りそう先輩「アニキ」として、日々後進の相談、育成に携わっている。板橋区在住、2児の父。共著に『対話型OJT』（JMAM）。



栗原直道 くりはらなおみち

比企起業大学大学院 講師
ランネクスト
チーム企
ときがわ社中

埼玉県比企郡ときがわ町生まれ。幼少から社会人まで野球に打ち込む。大学卒業後、企業に入社。整体師の道に進むべく、修行後、2012年独立。現在は港区青山にて整体師として活動。1万人の施術実績。女優、モデル、経営者、ビジネスリーダー、著名人から高い評価を得る。整体技術を活かして企業研修講師としても活動。3児の父。



風間崇志 かざまたかし

比企起業大学 講師
まなびしごとLAB
ときがわ社中

埼玉県草加市出身、坂戸市在住。2児の父。越谷市役所に14年間勤務し、農業や商工業、伝統工芸振興、企業誘致などに携わり、多くの新規事業を手がける。

2018年に比企起業塾第2期に参加し、2020年3月に越谷市役所を退職。埼玉県比企郡や坂戸市を中心に、行政や中小企業のお助けマンとして、企業支援や地域活性化、地域教育、関係人口づくりなどに取り組む。まちづくりすと、地域しごとコーディネーター、本サルトナント。共著に『地域でしごと 町づくり試論』（まつやま書房）。

Strength - Human Touch

強み：人の心の温かさ



- Our participation in HKC seminar (on 27 Jan 2023)

- Enthusiastic discussion and warm atmosphere
- Sharing stories of their life
- Human connections
- 去る1月27日に開催した「オンラインゼミ」に参加させていただいた。
- 相互のやり取りが活発で、内容が充実しているイベントであった。
- 進捗状況を含む、参加者の皆様が自分の物語を包み隠さずに教えてくれた。

Threat - Insufficient Applicants

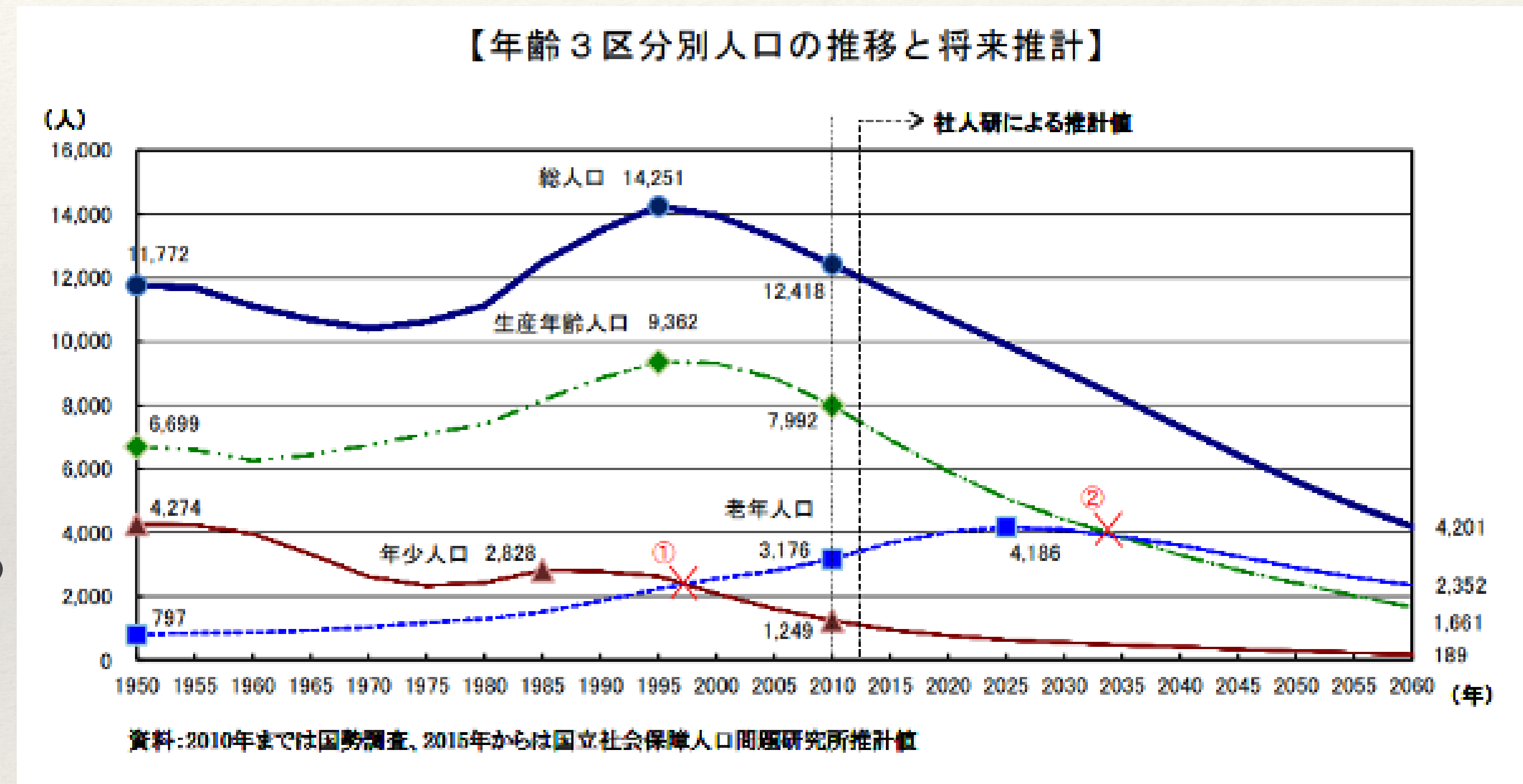
脅威：入学希望者の減少

❖ Decreasing population

人口減少

- 1995: 14,251 people
- Forecast: under 5,000 people in 2060

見込み：2060年人口数が5,000を下回る



Weakness - Relatively high Entry Threshold

弱み：入学制限

- ❖ According to our experience in taking an entrance exam, the following is what we got
- ❖ 制限は割りに厳しく設けられる

診断結果

ご縁がなかったということで



診断結果

会社員や公務員が向いているようです

診断結果

「小さく始めて、大きくせずに、長く続けること」を重視する比企起業大学は向いていないと思いますので、他をお探してください。

診断結果

他責の方は、起業に向いていないので、独立しないほうがよいでしょう。

Opportunity - Content Marketing

機会：コンテンツマーケティング

❖ Potential of marketing strategy マーケティングの可能性

- Infrastructure: Internet インフラ整備：インターネット
- Lower barrier to the usage of SNS SNS運用に参入障壁が低い
- Profession in IT field IT専門家

SWOT Analysis

Strengths

- Expert of talent cultivation
- Online course
- Network of alumni
- Human touch

Weaknesses

- Limited resources
- Limited choices of classes
- Relatively low brand awareness
- Relatively high entry threshold

Opportunities

- Diversified courses
- Classes in person
- Cooperate with educational institute
- Content marketing

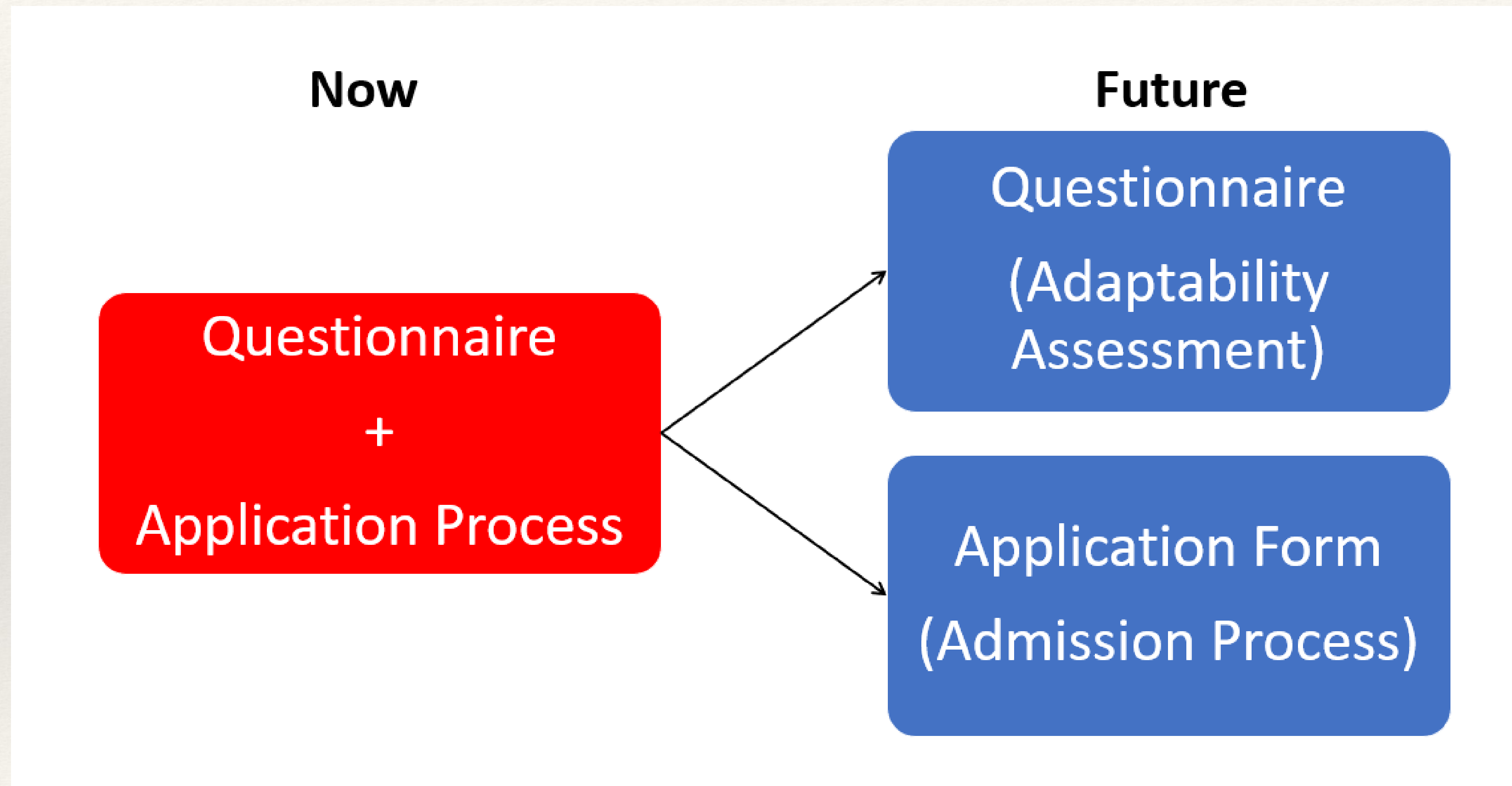
Threats

- Insufficient applicants
- Free resources online
- Similar organization (startup)

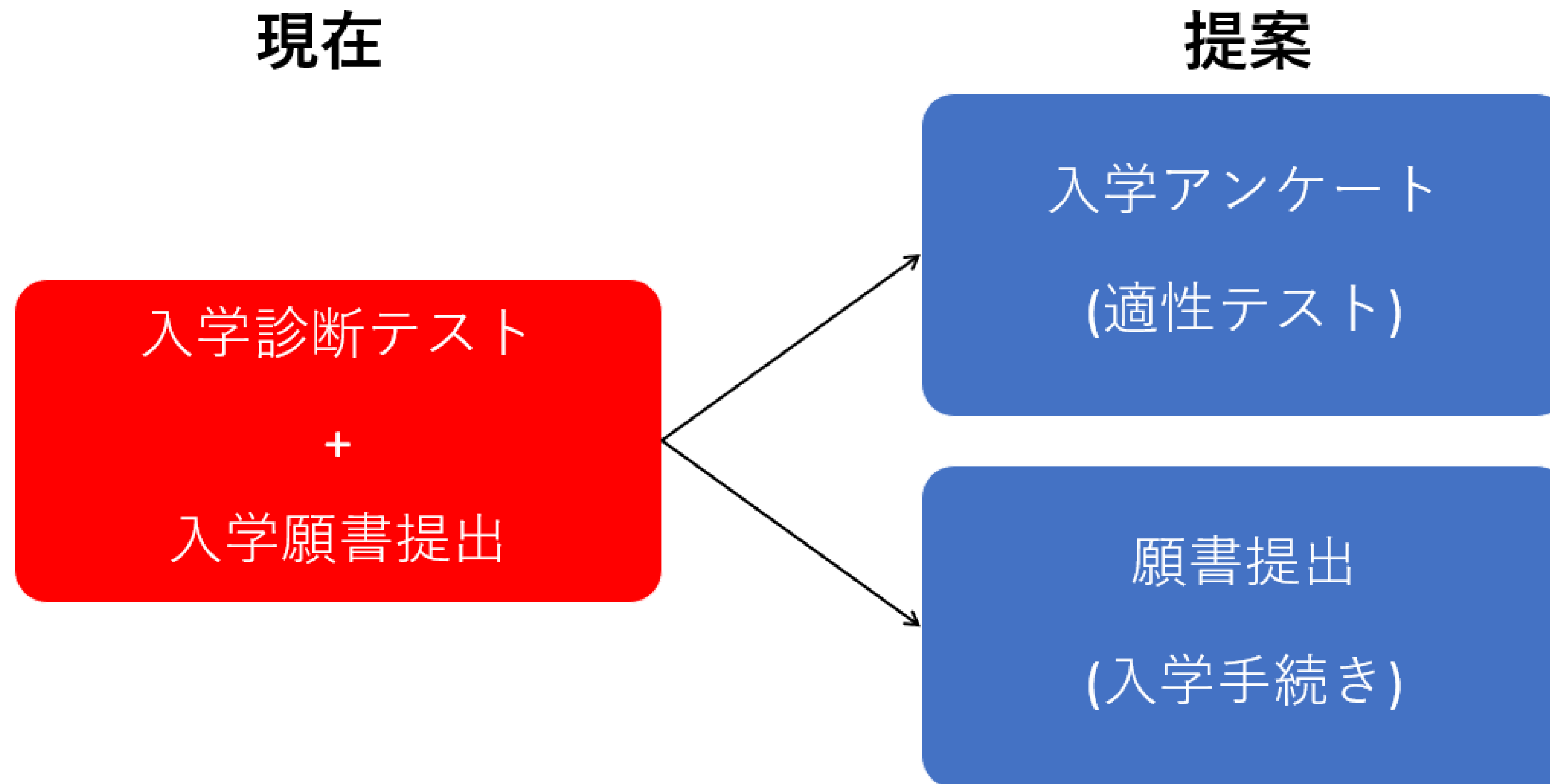
SWOT Analysis

<p>強み</p> <ul style="list-style-type: none">• <u>人材育成の専門家</u>• オンライン授業• 人的ネットワーク• <u>人の心の温かさ・物語</u>	<p>弱み</p> <ul style="list-style-type: none">• 限られている資源・授業内容• 割りに低いブランド認知度• <u>入学制限（割りに厳しく設けられる）</u>
<p>機会</p> <ul style="list-style-type: none">• コース数・内容の拡充• 対面授業の開催• 教育機関との連携• マーケティングの可能性	<p>脅威</p> <ul style="list-style-type: none">• <u>入学希望者の減少（人口減少）</u>• 無料オンライン学習サービス• 競合他社

Recommendation - Application Questionnaire



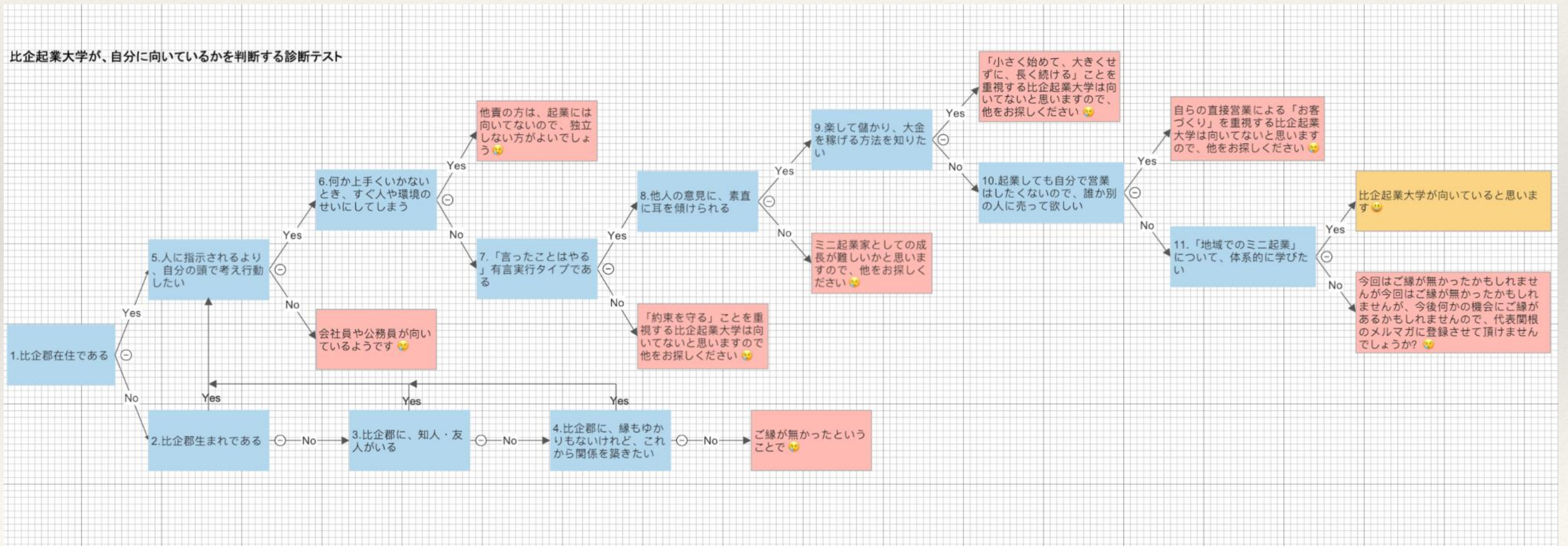
提案： 入学テスト：仕組みと内容の修正



Recommendation - Application Questionnaire

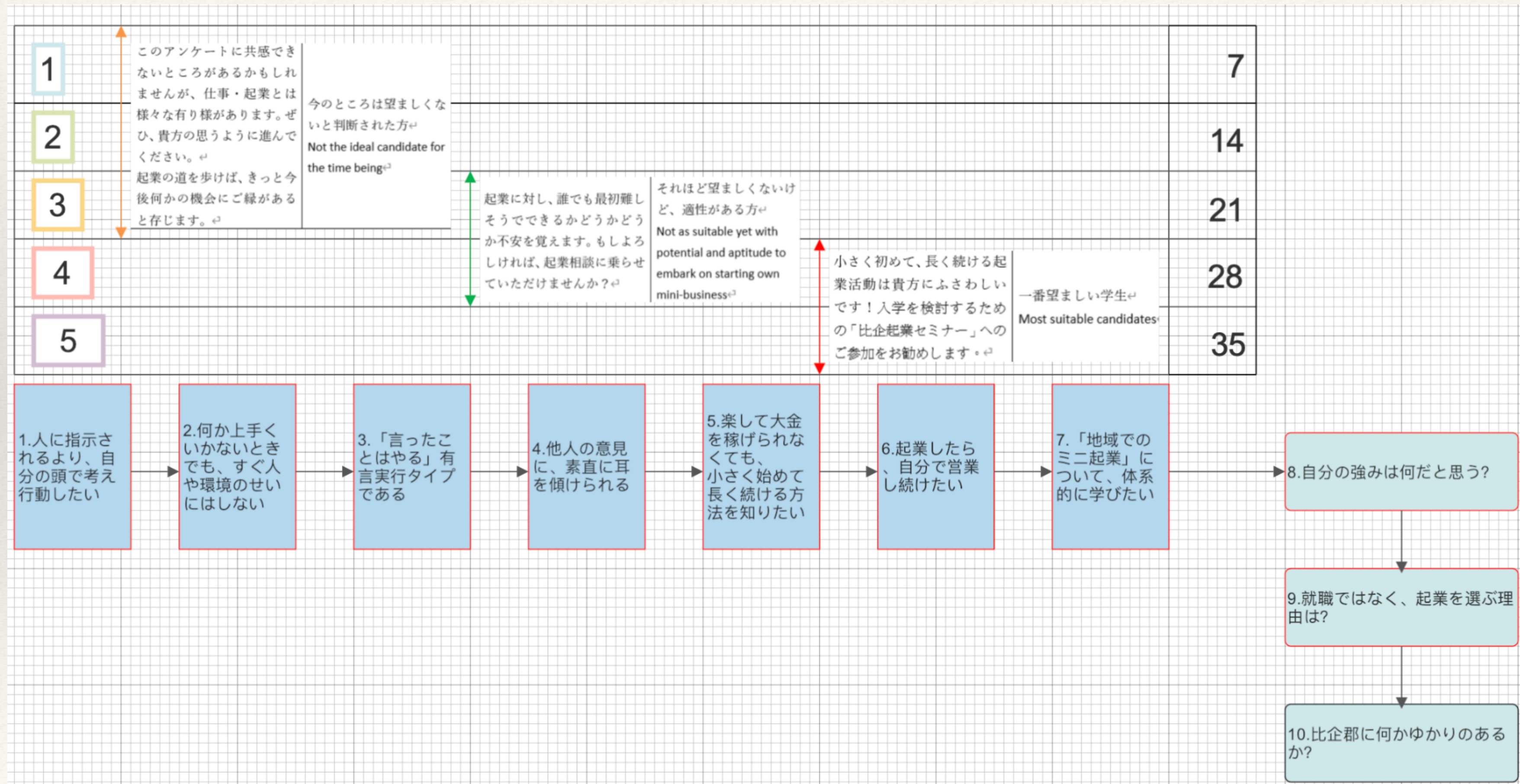
❖ First step: structure adjustment ステップ1：仕組み

• Current path of questionnaire 今の流れ



Recommendation - Application Questionnaire

• Our recommended structure 提案



Recommendation - Application Questionnaire

❖ Second step: Revision of questions ステップ2：内容

Q1

比企郡在住である

はい

いいえ

1. 人に指示されるより、自分の頭で考え行動したい*

1 2 3 4 5

あまり相応しくない ○ ○ ○ ○ ○ とても相応しい

自分の強みは何だと思う？*

回答を入力

比企郡に何かゆかりのあるか？

回答を入力

(1) From single answer to scale
単一回答から均等目盛り

(2) Open questions
記述式問題

(3) Reorganize
組み替え

Recommendation - Application Questionnaire

❖ What feedback applicants got

- Applicants can only see the feedback not result
- The score are saved in the database and not be known by applicants

❖ 回答者の点数によって異なるフィードバックが表示される

- 点数は回答者に表示されない
- 大学関係者だけアクセスできるデータベースに点数を保存

Reference アンケート (サンプル) :
<https://reurl.cc/RvboN9>

フィードバック例 Examples of Feedback

点数 (合計)	フィードバック内容	説明
28 - 35	小さく初めて、長く続ける起業活動は貴方にふさわしいです！入学を検討するための「比企起業セミナー」へのご参加をお勧めします。	一番望ましい学生 Most suitable candidates
21 - 28	起業に対し、誰でも最初難しそうであるかどうかどう不安を覚えます。もしよろしければ、起業相談に乗らせていただけませんか？	それほど望ましくないけど、適性がある方 Not as suitable yet with potential and aptitude to embark on starting own mini-business
0 - 21	このアンケートに共感できないところがあるかもしれませんが、仕事・起業とは様々な有り様があります。ぜひ、貴方の思うように進んでください。 起業の道を歩けば、きっと今後何かの機会にご縁があると存じます。	今のところは望ましくないと判断された方 Not the ideal candidate for the time being

Recommendation - Application Questionnaire

- Page 1 : Question regarding adaptability

ページ1 : 回答者の適性に関する質問



- Page 2: Contact information

ページ2 : 連絡先

適性アンケート Application Questionnaire

1～5からあなたに最も相応しい選択肢を選んでください

shen-an.chen.6a@stu.hosei.ac.jp (共有なし)
アカウントを切り替える

*必須

1. 人に指示されるより、自分の頭で考え行動したい*

1 2 3 4 5

あまり相応しくない ○ ○ ○ ○ ○ とても相応しい

2. 何か上手くいかないときでも、すぐ人や環境のせいにはしない*

1 2 3 4 5

あまり相応しくない ○ ○ ○ ○ ○ とても相応しい

自分の強みは何だと思う? *

1

就職ではなく、起業を選ぶ理由は? *

2

比企郡に何かゆかりのあるか?

3

次へ

フォームをクリア

連絡先

メルマガ、イベントなど、比企起業大学や起業に関する情報をメールにてお送りさせていただきます (不定期)。

比企起業大学や起業に関する情報に興味がある*

はい、受けたい (引き続き以下の質問をお答えください)

いいえ、受けたくない

名前

回答を入力

メールアドレス

回答を入力

Recommendation - Application Questionnaire

- Page 3 : Feedback

ページ3：フィードバック

結果		
(回答者が獲得した点数によって、異なるフィードバックはここで表示される)		
フィードバック例 Examples of Feedback		
点数 (合計)	フィードバック内容	説明
28 - 35	小さく初めて、長く続ける起業活動は貴方にふさわしいです！入学を検討するための「比企起業セミナー」へのご参加をお勧めします。	一番望ましい学生 Most suitable candidates
21 - 28	起業に対し、誰でも最初難しいか不安を覚えます。もしよろしければ、起業相談に乗らせていただけませんか？	それほど望ましくないけど、適性がある方 Not as suitable yet with potential and aptitude to embark on starting own mini-business
0 - 21	このアンケートに共感できないところがあるかもしれませんが、仕事・起業とは様々な有り様があります。ぜひ、貴方の思うように進んでください。 起業の道を歩けば、きっと今後何かの機会にご縁があると存じます。	今のところは望ましくないと判断された方 Not the ideal candidate for the time being



- Page 4: Message from the College

ページ4：大学からのメッセージ

問い合わせ	
<p>起業活動・比企起業大学に関して、もし何かご不明な点、お知りになりたいことがございましたら、お気軽に以下のメールまでご連絡ください：https://twitter.com/Hiki_Kigyo</p>	
戻る	送信
フォームをクリア	

Recommendation - Application Questionnaire

- Database データベース

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	
1	タイムス	1. 人に	2. 何か	3. 「言	4. 他人	5. 楽し	6. 起業	7. 「地	自分の強みは何	就職ではなく、比	企郡に何か	比企起業大学や起	業に関	名前	メールアドレス
2	2023/02/	5	5	5	5	5	5	5	くじけない心	自分の時間を取	知り合いがある	はい、受けたい	(引き続	アナ	Anna@hosei.edu.jp
3	2023/02/	4	2	3	4	1	4	3	かわいい	大金を稼ぎたい	友達がいる	はい、受けたい	(引き続	たなか	Tanaka@hosei.com
4	2023/02/	4	3	5	4	3	4	3	コミュニケーシ	家族の都合	実家	はい、受けたい	(引き続	むらかみ	Murakami@hosei.com
5	2023/02/	2	1	2	1	1	2	2	英語力	就活うまくいっ	ない	いいえ、受けたくない			

SWOT Analysis

Strengths

- Expert of talent cultivation
- Online course
- Network of alumni
- Human touch

Weaknesses

- Limited resources
- Limited choices of classes
- Relatively low brand awareness
- Relatively high entry threshold

Opportunities

- Diversified courses
- Classes in person
- Cooperate with educational institute
- Content marketing

Threats

- Insufficient applicants
- Free resources online
- Similar organization (startup)

SWOT分析

<p>強み</p> <ul style="list-style-type: none">• <u>人材育成の専門家</u>• オンライン授業• 人的ネットワーク• <u>人の心の温かさ・物語</u>	<p>弱み</p> <ul style="list-style-type: none">• 限られている資源・授業内容• <u>割りに低いブランド認知度</u>• 入学制限（割りに厳しく設けられる）
<p>機会</p> <ul style="list-style-type: none">• コース数・内容の拡充• 対面授業の開催• 教育機関との連携• <u>マーケティングの可能性</u>	<p>脅威</p> <ul style="list-style-type: none">• <u>入学希望者の減少（人口減少）</u>• 無料オンライン学習サービス• 競合他社

Recommendation - Marketing

❖ Content marketing

- “Content marketing is a strategic marketing approach focused on creating and distributing valuable, relevant, and consistent content to attract and retain a clearly defined audience — and, ultimately, to drive profitable customer action.” Content Marketing Institute

提案2： コンテンツマーケティング

❖ コンテンツマーケティングとは？

- ターゲットユーザー（お客様、入学希望者）に対し関連性、一貫性、価値のあるコンテンツを発信することで、ファンを増やし、最終的に商品・サービスの購入につなげ、一時的ではなく中長期的な収益を獲得するマーケティングの手法である。

(Content Marketing Institute、MarkeTRUNK)

Recommendation - Marketing

- ❖ **Benefit of Content marketing** メリット
 - **Decreasing marketing costs and compounding value**
マーケティングコスト削減と利益向上
 - **Tighter customer or reader relationship**
顧客と良好な関係を築く
 - **More social traffic (also followers!)**
SNSボリュームとフォロワーが増す
 - **Higher visibility in search engine**
検索順位が上がる

Recommendation - Marketing

❖ How we do?

- **Current** : Sharing information (enrollment, activities...etc) on Twitter
- **Change to**: Sharing more “stories happened in Tokigawa-machi”

Could use writing, video and audio

Content of stories: Successful entrepreneur stories and human touch stories

Recommendation - Marketing

❖ どうする？

- **現在**：主にツイッターでの情報発信（入学情報、イベントなど）
- **提案**：語り手として、ときがわ町の物語を発信

形として、文字だけでなく、マルチメディア（音声、ビデオ）で伝えよう。

ミニ起業家（卒業生）、人の心の温かさが感じられる物語を内容にする。

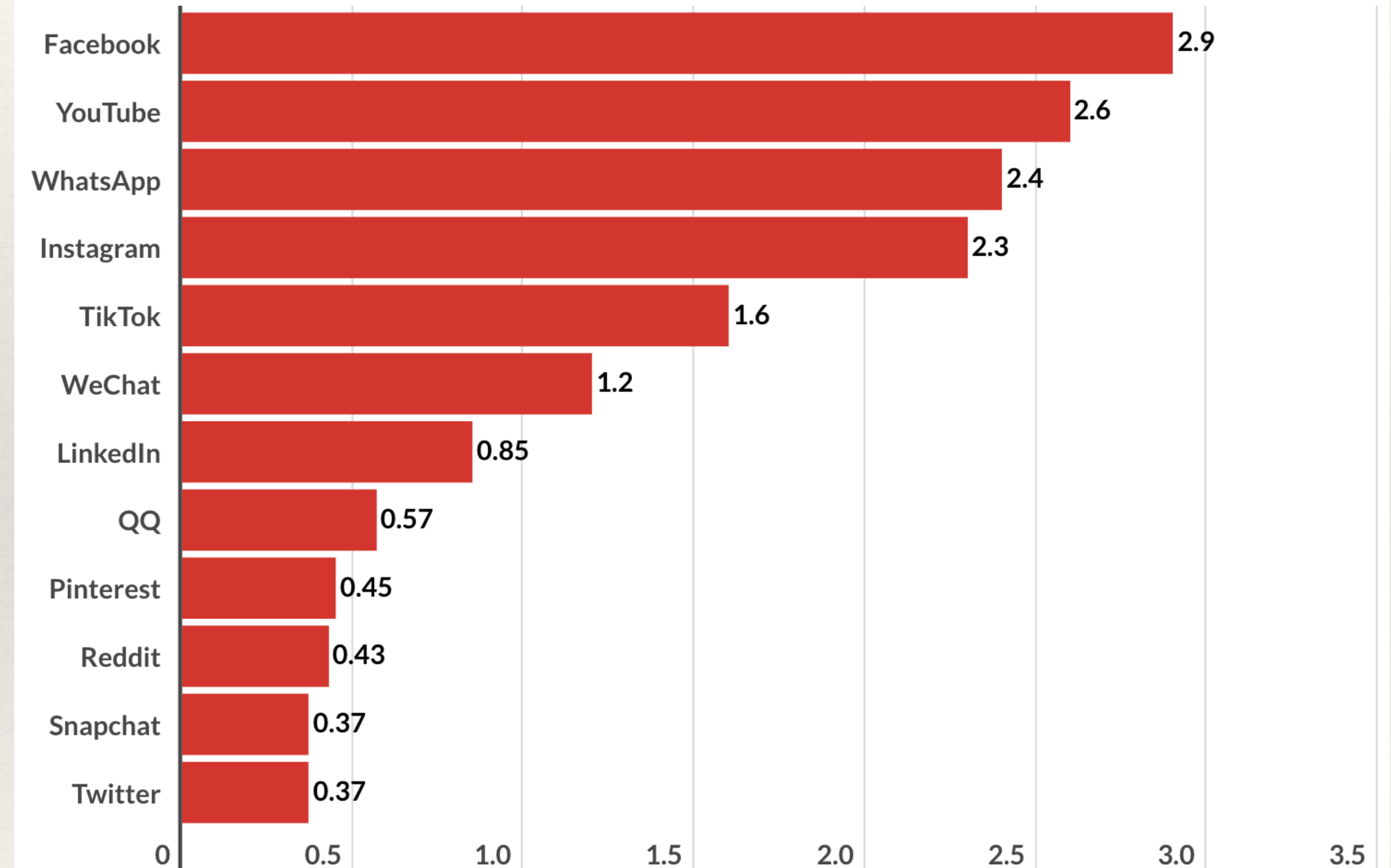
Recommendation - Marketing

❖ Tools ツール

- Podcast / Voicy, Tiktok, Instagram and The little red book
- ポッドキャスト（Voicyなど）、TikTok、インスタグラム、小紅書

Note: As of June 2022. Source: Company data

Twitter vs competitors: users



Sources: Company data

[DOWNLOAD CHART](#)

Recommendation - Marketing

❖ **Technique:**

- **Clear positioning: Name and narrative**

Altruism: Convey values to audiences and try to evoke their empathy

- **Unique hashtags and location to be more easily found**
- **Follow latest news topics: Reposting breaking news or even weather report to catch the eyes**
- **Increase engagement:**
 - Cooperate with KOL
 - Retweet and reply
- **Live streaming**

Recommendation - Marketing

❖ SNS活用

- ポジションを明確にする：ブランド名とメッセージ
 - ◆ 利他的：人が共感できる価値を伝えよう
- 独特なハッシュタグと位置情報
- 話題になりやすい内容（ニュース速報、天気など）に関する投稿で人の目を引く
- やり取りを活発させる
 - ◆ KOL（影響力を持つ人）との連携で人気を集める
 - ◆ リツイート、リプライ
- ライブ配信を利用

Recommendation - Marketing

❖ Example: Cooperate with the local KOL

例：影響力を持つ地元の方々



Recommendation - Marketing

❖ Example: Unique hashtag, engagements and contents that people can relate to

例：独特なハッシュタグ、活発なやり取りと人の共感できる投稿

とまあ🍅 @Tomato_0912 · 1日
3/1の公立受験のために注文したぜ😎
#ありが島ナウル島



祈合願格
合格祈願ナウルストラップ 500円
合格祈願ナウル缶バッジ 500円
合格祈願ナウルマグネット 500円
グナツウルズル

nauru.base.shop
合格祈願ナウルグッズ | ナウル屋

2 1 72 3.6万

ナウル共和国政府観光局 (公式) · 1日
合格しますように🎉

3 104 3.3万



ナウル共和国政府観光局 (公式) 
@nauru_japan フォローされています

ナウル共和国政府観光局日本事務所の公式アカウントです🇧🇵世界最小の共和国🇧🇵総人口 約1万人、面積が品川区くらいの南太平洋の島🇧🇵フォロバ100% (時間がかかります) 🇧🇵#ナウルが名売る #ナウいなウル #ナウラー #ナウルなう #ありが島ナウル島🇧🇵

📄 広報機関 ⓘ 📍 ナウル共和国 🌐 nauru.or.jp
📅 2020年10月からTwitterを利用しています

180,574 フォロワー 438,047 フォロワー



ナウル共和国政府観光局 (公式)  · 27分

皆様、今週もお疲れ様でした。もしよろしければナウルの日常風景を見てみてくださいね。

9 46 760 2.1万